MAGAZIN

KOMMENTAR

Konrad Werning: Internet – ein Medium etabliert sich

3

PANORAMA

Die zehn Gebote der VdZ 32
NHRS-Infotag:
Langer Weg zum Binnenmarkt 36
Mannesmann macht Marken:
Großhändler mit komplettem
Heizsystem als Eigenmarke 42
OSZ Versorgungstechnik Berlin:

Ausbildung im Umbruch Innung München benotet regionale Händler

52

46

REPORTAGE

Bunter Lockvogel: Grohe unterstützt Fachgeschäfte 54

SPEZIAL

Handwerk, wohin des Weges? 118



Internet: Ein Medium nicht nur für große Unternehmen 58

Internet: Aus dem Handwerksbetrieb: betrieb für den Handwerksbetrieb: http://www.bergmann-sanitaer.de 66



SANITÄR

Adieu Tristesse:
Öffentliche Toiletten 70



18/97

Alfons W. Gentner Verlag Postfach 10 17 42 70015 Stuttgart

Redaktion

Telefon (07 11) 6 36 72-43 Telefax (07 11) 6 36 72-55 eMail: SBZ-Redaktion @t-online.de

Vertriebsservice

Telefon (07 11) 6 36 72-17 Telefax (07 11) 6 36 72-35

Anzeigenleitung

Telefon (07 11) 6 36 72-36 Telefax (07 11) 6 36 72-60



Im Grunde hat sie immer das gleiche und noch dazu simple Strickmuster – die scheinbar geheimnisvolle Erfolgsfor-

mel von "Baumarkt & Co." Sie lautet:

Attraktive Einzelangebote aggressiv vermarkten und damit potentielle Kunden anziehen. Im klassischen Vertriebsweg undenkbar? Mitnichten, wie dieser Praxisreport beweist

Das Internet hat sich in jüngster Zeit zu einem nicht mehr wegzudenkendem Medium entwickelt. Konrad Werning, Geschäftsführer der Arge Neue Medien der deutschen Sanitärindustrie e.V. informiert über Entwicklung, Wachstum, Funktionsweise und Anwendungsmöglichkeiten.



VERSICHERUNGS. SCHUTZ GESICHERT VOLLE GEWÄHR-GESETZLICHEN LEISTUNGS. BESTIMMUNGEN ENTSPROCHEN FUNKTION FRIST ND NUTZEN ZUFRIEDENE WERT DER MIETER ANLAGE ERHALTEN VERTRÄGE EINGEHALTEN

Ständig aufs neue wird den Installateuren empfohlen, sich – besonders in Zeiten niedriger Baukonjunktur – dem Wartungsgeschäft zuzuwenden. Wie aber soll mandem Kunden gegenüber argumentieren? Jürgen Scheele zeigt, wie es funktioniert

104

Unter welchen Bedingungen Abgaswärmetauscher eine sinnvolle Ergänzung sein können und welche Dinge dabei beachtet werden müssen, erfahren Sie auf Seite

80



Das aktuelle SHK-Branchen-Magazin

VERBÄNDE 🗐	
ZENTRALVERBAND	
Kurz belichtet	21
König Kunde ist das Maß	22
Spezialisten für alle Fälle	23
Hamburger Abwassertag	25
BADEN-WÜRTTEMBERG	
Jahresbericht 1996	
des Fachverbandes (Teil 2)	26
BAYERN	
Innung Augsburg	27
BRANDENBURG	
Die Qualifizierungsoffensive	28
SACHSEN	
SHK-Kundendiensttechniker	30
THÜRINGEN	
Die "fetten Jahre" sind vorbei	31
HEIZUNG	
Brennwertnutzung	
mit NT-Kesseln	80
Kombiniertes Heiz- und Kühl-	
system mit Erdreich-Energie	88
KLEMPNEREI	
Geschützte Dachrinnen	92
Edelstahl am Industriebau:	72
Denkmal mit neuem Dach	98
HAUSTECHNIK	
Inspektion und Wartung:	
Sicher per Vertrag	104
■ BETRIEBSMANAGEME	
Spezielle Komplettversicherung für Handwerker	123
Steuerliches Absetzen von Fort	
und Weiterbildungskosten	124
Öffentliche Aufträge fürs	
Handwerk	128
Meldungen	139
RUBRIKEN	
	,
Firmen & Fakten	6
Bücher & Medien	142
Produkte Inserenten	146 152
Glosse/Impressum	154
Ciossoniipi Cssuiii	134